



## CTAC RETAIL

# MODEMERK GARCIA SUCCESVOL OVER OP FIT4FASHION

Met de ingebruikname van Fit4Fashion voegt nu ook Garcia zich bij het groeiende rijtje gerenommeerde modemerken dat profiteert van de meest complete ERP-oplossing voor de modebranche.

“Wij zochten naar een oplossing die ons bedrijf de komende jaren ondersteunt in zijn groeiambities”, zegt Pieter Jan Rombout, CFO van Garcia. De bestaande omgeving bleek niet meer in staat de gewenste support te bieden. Het pakket waar het jeans- en modemerken mee werkte was verouderd, het aantal gebruikers gegroeid. Ondertussen nam het volume aan orders alleen maar toe. Eerste stap was het selecteren en implementeren van een nieuw ERP-systeem dat de productiviteit kon maximaliseren en tegelijk de kosten kon beheersen. Garcia was daarbij uit op een standaardoplossing, geleverd door een sterke partij. Na een uitgebreid selectieproces onder diverse leveranciers koos het uiteindelijk voor de door Ctac ontwikkelde ERP-oplossing Fit4Fashion. Dit systeem is modulair opgezet en dus schaalbaar, zodat het probleemloos kan worden uitgebreid naar de andere landen waar het modebedrijf actief is: Duitsland, België, Spanje en Frankrijk.

### Alle disciplines onder één dak

Om tot de juiste leverancier te komen heeft Garcia gelet op drie punten. Rombout: “Voorop stond functionaliteit: kon het systeem de voor ons belangrijkste processen efficiënt verwerken? Vervolgens moest het gevoelsmatig goed zitten, en niet in de laatste plaats ging het ons om de prijs-kwaliteitverhouding. Ctac voldeed uitstekend aan al deze criteria.” Als sterke kanten noemt hij kennis van fashionbranche in combinatie met kennis van detail- én groothandel. “Ctac kan denken vanuit de retailer om juist de wholesaleprocessen vorm te geven en hierop af te stemmen.”

Dat Ctac alle disciplines – techniek, functioneel, interface, hosting, rapportages, et cetera – onder één dak heeft en de klant volledig kan ontzorgen, was voor Garcia meer dan een bijkomstigheid.

*“De algehele informatievoorziening is verbeterd en het nieuwe systeem heeft een enorme efficiency gebracht”*

### Oog voor de toekomst

De samenwerking met Ctac kenschetst Rombout als zeer positief. “Ctac heeft op tijd bijgeschakeld en extra ondersteuning geboden wanneer dat nodig was. Het project is hierdoor zeer goed verlopen. Ze lieten ook zien zich voor de volle honderd procent in te zetten als een alert reagerende, professionele partner die verder kijkt dan hier en nu. Dat moet ook, bij een ambitieus bedrijf als Garcia. Wij willen doorgroeien. Uit de demo's die we de verschillende aspirant-leveranciers lieten verzorgen, bleek Ctac veel meer mogelijkheden te bieden met het oog op de toekomst.” De CFO waardeert ook de investeringen die de Bossche implementatiepartner deed in een verrijking van Fit4Fashion, om het pakket optimaal te laten draaien. Voor Ctac was dit tegelijk een investering in de eigen toekomst; genoeg reden om tevens te participeren in de kosten. “Op die manier kunnen we elkaar versterken.” De samenwerking tussen beide bedrijven is na de ingebruikname dan ook niet opgehouden. Ctac is bijvoorbeeld bezig met een add-on die alle informatie die in Fit4Fashion verwerkt wordt, diepgaand analyseert. Hierdoor kan Garcia nog gedetailleerder rapportages opvragen.

### Realtime inzicht

Rombout is zeer enthousiast over de implementatie. De nieuwe ERP-oplossing stelt het concern beter in staat de voorziene groei te ondersteunen. De algehele informatievoorziening is verbeterd en het nieuwe systeem heeft een enorme efficiency gebracht. Zo is bijvoorbeeld het picken en scannen van orders versneld. “We kunnen veel doeltreffender dan eerst orders verwerken. Garcia heeft nu realtime inzicht in alle data, zoals assortimenten, seizoensinvloeden, locatie en status van inkoop- en verkooporders.”

*“Ctac liet zien zich voor de volle honderd procent in te zetten als een alert reagerende, professionele partner die verder kijkt dan hier en nu”*

Daarnaast zijn de buitenlandse verkoopkantoren, met bijbehorende landspecifieke zaken, nu allemaal financieel afgebeeld in SAP. Dat trekt het overzicht concernbreed.

### Cross-channel communiceren

Monique Fermont, senior salesmanager Ctac Retail: “De modebranche verandert enorm snel. Daar moet een bedrijf als Garcia op kunnen aanhaken. Wij willen onze klanten hierin met innovatieve ideeën bijstaan. Zoals met cross-channel, waarmee je je afnemers ultieme vrijheid geeft om te kopen, waar, wanneer en hoe ze dat willen. Cross-channel communiceren met je klant betekent ook de inzet van kanalen als interactieve POS-zuilen en spiegels, draadloze webkassa's en mobiele apps. Het biedt Garcia, kortom, een voorsprong op bedrijven die hun cross-channel orders nog niet inzichtelijk hebben gemaakt.”

### Fit4Fashion: de totale bedrijfsoplossing voor de fashion retailer

Fit4Fashion is ontwikkeld als SAP Business All-in-One template, een gekwalificeerde ERP-oplossing die volledig op maat is en compleet wordt geleverd met conversieprogramma's, gebruikersdocumentatie en opleiding. Ctac Retail ontwikkelde de oplossing speciaal voor fashion retailers en groothandelorganisaties.

Model stonden de best practices uit de branche, opgetekend bij klanten als The Sting, Tommy Hilfiger, M&S-mode, HANS, Euro Shoe Groep, B32 groep en Hunkemöller. De software speelt optimaal in op de specifieke behoeften van de modebranche, zoals assortimentsbeheer, seizoensinvloeden, tracking & tracing van inkooporders en verkoopordermanagement.

### Meer informatie?

Neem contact op via telefoonnummer +31 (0)73 692 06 92 of stuur een e-mail naar [Retail@ctac.nl](mailto:Retail@ctac.nl).



### Ctac - enabling your ambition

Ctac helpt als innovatieve ICT Solution Provider klanten bij het realiseren van hun ambities. Dat doen we door het ontwikkelen en implementeren van branchegerichte oplossingen die exact inspelen op de bedrijfsprocessen van klanten in uiteenlopende sectoren. Met een passie voor technologie en een scherp oog voor bedrijfsprocessen werken we dagelijks op het snijvlak van business en IT. De sector-specifieke totaaloplossingen voor onder meer retail, wholesale, real estate en charity zijn samen met klanten ontwikkeld. We completeren deze composed solutions met een volwaardig pakket van diensten, variërend van businessconsultancy tot managed services en software-ontwikkeling tot mobility- en cloud-diensten. Daarbij kiezen we altijd voor een professionele benadering, een innovatieve invalshoek en transparant, persoonlijk contact. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

### CTAC THE NETHERLANDS

Meerendonkweg 11, Postbus 773  
5201 AT 's-Hertogenbosch  
T. +31 (0)73 692 06 92  
E. [info@ctac.nl](mailto:info@ctac.nl)  
I. [www.ctac.nl](http://www.ctac.nl)

### CTAC BELGIUM

Uilenbaan 82  
2160 Wommelgem  
T. +32 (0)3 354 09 79  
E. [info@ctac.be](mailto:info@ctac.be)  
I. [www.ctac.be](http://www.ctac.be)

### CTAC FRANCE

54-56 Avenue Hoche  
75008 Paris  
T. +33 (0)1 56 60 53 89  
E. [info@ctacfrance.fr](mailto:info@ctacfrance.fr)  
I. [www.ctacfrance.fr](http://www.ctacfrance.fr)

Ctac N.V. 2013, alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, en evenmin in een databank of retrieval systeem worden opgeslagen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Ctac N.V.